

V PROGRAMMA
VIRGILIO



Un servizio di volontari rotariani
per i neo imprenditori
attraverso colloqui individuali
di metodo e di valutazione
basati sull'esperienza professionale

1 - Premessa:

La fattibilità del PV si basa su due evidenti osservazioni:

- Il Rotary è costituito da membri di provata professionalità.
- I neo imprenditori che nascono nello stesso territorio del Rotary necessitano quasi sempre di una guida esperta.

Di conseguenza:

1. Il PV può essere replicato in qualsiasi Distretto Rotary per volontà di uno o più Club ed è sostanzialmente autosufficiente in termini organizzativi ed economici. Si configura come un **progetto rotariano di servizio** svolto, come esempio, dall' "Associazione dei Rotariani Volontari per il tutoraggio" formata ad hoc nel 2001 nell'allora Distretto 2040, inquadrata tra le associazioni *partner nel servire* del Distretto stesso.
2. Organizzativamente l'Associazione consiste in un gruppo di soci rotariani iscritti come tutori o amici che, costituitisi in Assemblea, ne approvano lo statuto, nominano il Consiglio Direttivo, il segretario, il tesoriere e i revisori. Il Distretto ha la facoltà di nominare un proprio rappresentante nel Consiglio Direttivo. Il Consiglio direttivo assegna gli incarichi operativi.
3. Il PV agisce nel territorio dei Club e del Distretto perché qui dispone delle risorse necessarie allo svolgimento del servizio, cioè di soci disponibili come tutori, che sono in prima persona gli esecutori del programma.
4. Per la natura del Programma la struttura direttiva dell'Associazione necessita di una permanenza di almeno tre anni negli incarichi.
5. Economicamente il PV (L'Associazione) è autosufficiente a livello locale, non richiedendo contributi istituzionali dal Distretto, ma basando le proprie entrate sulle quote dei soci e dei Club sostenitori. Il rendiconto annuale comprende i costi generali ed amministrativi, le attività promozionali decise e coperte preventivamente dalla disponibilità finanziaria.
6. Il fondamento di una consistente crescita del PV è la rete di rapporti con le istituzioni locali come Camere di Commercio, Università, Associazioni professionali, Banche, che permettano la conoscenza e l'afflusso di neo imprenditori.
7. La presenza sul web è ugualmente importante purché impostata in modo sostenibile.
8. L'Associazione PV dell'odierno Distretto 2041 può mettere a disposizione dei Club per lo sviluppo del PV documentazione guida e strumenti di riferimento.

2 - Un approccio operativo per avviare il PV nel proprio club

1. È utile una considerazione nell'ambito del proprio direttivo e con l'assemblea in merito a:
 - La missione: il servizio alla comunità
 - Le risorse: i soci rotariani disponibili come tutori
2. Si suggerisce l'organizzazione di un team (e se opportuno di un'associazione, vedi Virgilio 2080), ad hoc con un Comitato direttivo e una commissione di contatto con i neo imprenditori che acquisiscano:
 - Una procedura operativa
 - Il sito esistente www.programmavirgilio.org del Rotary 2041 e 2042
 - Il data base per il tutore
 - Gli strumenti di promozione: la presentazione
 - I riferimenti: lo statuto, le convenzioni, il manuale

3 - Il profilo del tutore

Il Programma Virgilio si pone a supporto del nuovo imprenditore nel periodo che va dallo studio di fattibilità al primo anno di esercizio. Spesso lo studio di fattibilità è già stato preparato come Business Plan dal tutorando, si tratta allora di passare dalle ipotesi ivi contenute a una simulazione realistica di cosa deve accadere, indicando la successione di azioni e risultati elementari. La preparazione della quasi totalità dei tutorati è fortemente carente su due argomenti:

- Il mercato
- L'economia aziendale

Di conseguenza si riconosce che il tutore ha le seguenti caratteristiche:

1. Avere un'esperienza di management
2. Essere stato in un'impresa produttiva di beni materiali o intellettuali o di servizi
3. Avere familiarità con i meccanismi di marketing e ricerca clienti
4. Avere familiarità con costi, ricavi e regole di bilancio
5. Conoscere i ruoli delle figure di supporto all'imprenditore: legale, commercialista.

Queste caratteristiche permettono di rispondere a un gran numero di casi poiché l'intervento necessario è di tipo generalistico nel senso che va a toccare tutti i fondamentali: creazione del valore, mercato, investimenti e risultati. Nel grande come nel piccolo e piccolissimo lo schema è sempre quello. Il ruolo del tutore è quello di aiutare l'imprenditore a sviluppare il programma di attività, a definire i risultati intermedi, a valutare i costi, a valutare le scelte operative. Il tutto riferito a un bilancio economico preventivo studiato insieme. Il tutore mette a disposizione la sua cultura imprenditoriale evitando comunque di sostituirsi all'imprenditore nelle sue decisioni. Il lavoro di tutorship si svolge nell'arco di circa un anno, se non termina prima per esaurimento del compito o per insufficienza dell'idea. La cadenza iniziale degli incontri è di circa 2/3 sedute al mese di un paio d'ore oltre a mail e contatti telefonici se risulta utile. La sede viene scelta a convenienza delle due parti. Il tutore non si sostituisce alle figure professionali di consulenza come detto al p.5, né utilizza altri Rotariani se non per un parere che serve a lui per chiarirsi e chiarire le idee. Occorre molta flessibilità nell'affrontare i casi più disparati, avere il senso del servizio rotariano cioè adattarsi al livello del tutorato per raggiungere lo scopo.

4 - Schema di un tutoraggio del Programma Virgilio

Prima fase

1. Iscrizione del neo imprenditore al Programma Virgilio attraverso il sito www.programmavirgilio.org o la segreteria.
2. Contatto tra il PV (commissione ad hoc) e il richiedente per stabilire data e luogo dell'incontro di conoscenza e descrizione dell'idea imprenditoriale.
3. Colloquio di conoscenza ed esposizione dell'idea imprenditoriale (con obbligo privacy)
4. Identificazione del socio rotariano tutore da parte della commissione preposta.
5. Comunicazione al tutore e al tutorando dei rispettivi indirizzi perché stabiliscano l'inizio e il luogo del primo incontro. Inserimento nel data base.

Seconda fase

1. Inizio del ciclo di assistenza col primo colloquio.
2. Programmazione di massima del lavoro da svolgere.
3. Svolgimento del programma concordato in una serie di incontri stabiliti di volta in volta: tipicamente gli incontri hanno una frequenza ogni 10- 15 giorni e si concludono nell'arco di un ciclo di 6-9-12 mesi. Mediamente gli incontri hanno la durata di 1,5 – 2 ore.
4. Altri mezzi di comunicazione come telefono o email possono essere utili per documentare gli avanzamenti e creare oggetto degli incontri successivi.
5. Il termine del tutoraggio viene concordato dal tutore e dal tutorato all'esaurimento della materia da affrontare.
6. Monitoraggio attraverso il data base aggiornato dal tutore

Nota

Spesso il tutorato consulta il tutore, a programma esaurito, per avere consigli su situazioni nuove contingenti. Normalmente il tutore si rende disponibile.

Un breve guida di riferimento per il tutore è disponibile in questo stesso data base, ma normalmente è l'esperienza che viene messa a disposizione del neo imprenditore per arrivare ai traguardi principali: attività e rendiconto del periodo iniziale oppure preparazione del business plan, per esempio, per ottenere i finanziamenti.

5 - Breve guida per il tutore che inizia il percorso del Programma Virgilio con un neo imprenditore

Questo documento ha un carattere di massima per la molteplicità dei casi possibili. Inoltre la guida comprende tanto le imprese già avviate quanto quelle ancora in via di formazione cioè esistenti solo come ipotesi di business

a) La fattibilità

1. Accertare il valore aggiunto

- Consistenza del prodotto/servizio
- Consistenza del mercato.
- Redditività elementare

2. Simulare le cose da fare (es. un anno di azioni e risultati)

- azioni di avviamento, date, costi
- processo di produzione o esecuzione: costi, tempi
- azioni di marketing ricerca clienti , date, costi
- target volumi di ordini e ricavi

3. Valutazione delle risorse umane necessarie, dei fornitori, dei costi

4. Ipotesi di struttura operativa diretta e indiretta con i costi

5. Riepilogo dei ricavi ipotizzati dalla simulazione

6. Riepilogo dei costi diretti, indiretti, di start up, degli investimenti

7. Redazione di un primo bilancio preventivo di massima e verifica dei margini

8. Valutazione del fabbisogno finanziario nel tempo e della reperibilità del capitale.

Questo porta alla determinazione della fattibilità.

b) La redazione del business plan

1. Scelta e definizione dei capitoli adeguati alla dimensione dell'impresa come dall'elenco sottostante

2. Va finalizzato alla ricerca dei finanziatori

3. Va finalizzato alla richiesta di prestiti dalle banche

4. È il documento di riferimento dell'impresa

Capitoli di Business Plan raccomandati da

United Nations Conference On Trade And Development

1. Executive Summary	2. Scenario mercati, prodotti, clienti
3. Forma societaria, azionariato, management	4. Strategia di business
5. Organizzazione	6. Prodotti e servizi
7. Specifiche funzionali	8. Ricerca e sviluppo
9. Ciclo di vita dei prodotti	10. Prezzi
11. Mercati	12. Concorrenza
13. Strategia e posizionamento	14. Volumi vendite ipotizzate
15. Risorse umane;	16. Management
17. Obbligazioni sociali	18. Pianificazione finanziaria
19. Analisi dei rischi (<i>risk analysis</i>)	

c) L'operatività

1. La struttura organizzativa
2. Le funzioni e le deleghe
3. I piani operativi (marketing, produzione/esecuzione, vendite, logistica)
4. I piani economici (marketing, produzione/esecuzione, ricavi)
5. I costi e i prezzi - formazione di preventivi e offerte
6. La formazione del bilancio

d) La gestione

1. I servizi professionali necessari (tributario, legale, web, comunicazione ecc.)
2. La gestione dello sviluppo
3. I documenti di management, la modulistica e il sistema informativo
4. La certificazione di qualità

Per lo sviluppo dei punti esposti si suggerisce il volume *“Costruire una nuova impresa. Cosa fare, come farlo”* di Giuseppe Milella tutore del Programma Virgilio, edito da Franco Angeli.

6 - Memo per i tutori

- **Accesso al data base Programma Virgilio** come descritto di seguito:
 - ✓ assicurarsi di essere registrati come tutori nel sito www.programmavirgilio.org
 - ✓ ogni tutore ha una password rilasciata dall'amministratore
 - ✓ cliccare su "contatti" o su "aziende"
 - ✓ compaiono i contatti o le aziende assegnatigli dalla commissione
 - ✓ selezionare e operare come indicato nelle tendine per introdurre gli aggiornamenti
- **Memo per la commissione ad hoc**
 - ✓ Introduzione nuovi tutorati
 - ✓ Entrare nel data base in "contatti" o "aziende" con la propria password
 - ✓ Cliccare su aggiungi
 - ✓ Riempire la scheda nominativo tutore
 - ✓ Completare con il nome dell'azienda (se non c'è ancora ripetere il nome del tutore)
 - ✓ Selezionare e assegnare il tutore che ha accettato compilando la casella relativa nella pagina del contatto